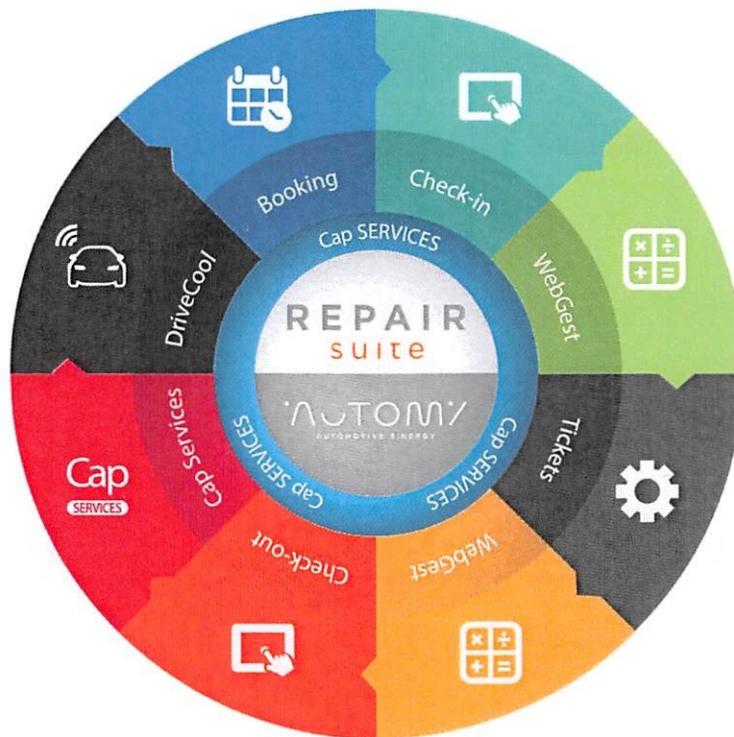


**EQUIP AUTO 2015**  
**Hall 6 Stand E 058**

**DOSSIER DE PRESSE**  
**L'ATELIER DE RÉPARATION CONNECTÉ**



## LES MODULES OPERATIONNELS OU EN COURS DE FINALISATION

*Lancement fin 2015*

### 5. CAP SERVICES 2.0, nouvelle version de l'outil CRM

---

#### **Cap Services 2.0, l'outil CRM utilisé par près de 2500 réparateurs :**

Deux ans après son lancement, Cap Services, l'outil de CRM créé par DAF Conseil pour les réparateurs en réseau, rencontre un véritable succès auprès de ces derniers qui peuvent enfin rivaliser avec les méthodes de marketing des concessionnaires pour communiquer avec leurs clients.

Après Précisium Garage, Précisium Carrosserie, Idylcar, deux nouveaux réseaux de garages (Top Garage et 1,2,3 AutoService) et un réseau de carrossiers (Top Carrosserie) viennent s'ajouter à la liste des utilisateurs de Cap Services depuis juin, ajoutant près de 1200 utilisateurs aux 1300 existants.

Avec 2500 réparateurs ayant Cap Services à leur disposition, l'outil se positionne comme le CRM le plus diffusé du marché de la réparation automobile indépendante en France. DAF Conseil continue sur sa lancée puisque d'ici 18 mois, Cap Services sera présent chez plus de 5000 réparateurs en France, et 2000 hors de France

Restant à l'écoute des besoins des utilisateurs, DAF Conseil fait évoluer son outil de communication et de fidélisation en ligne pour proposer de nouvelles fonctionnalités très utiles telles que le bilan des campagnes avec des statistiques de diffusion, leur suivi en temps réel ou encore la création et l'enregistrement de listes de diffusion. La nouvelle version de Cap Services sera disponible fin 2015.

La version 2.0 permet de gérer des publipostages de A à Z. Au-delà de la création automatique de courriers personnalisés, le réparateur peut dorénavant les faire imprimer et envoyer directement chez ses clients comme il le faisait déjà pour les SMS. Courriers, SMS, mails, toutes sortes de messages peuvent à présent être générés et expédiés en quelques clics, le tout via une interface entièrement revue pour une ergonomie optimale.

Le secret d'une bonne relation client réside pour bonne part dans la qualité de la base de données, la nouvelle version de Cap Services intègre la gestion des saisies erronées (téléphone, code postal, adresse mail...) et l'ajout de nombreux champs de segmentation tels que la date de naissance du client, la date de première mise en circulation du véhicule, du dernier contrôle technique ou encore la distance à laquelle réside le client par rapport au garage. Dès lors que ces informations sont renseignées, les occasions de communiquer avec ses clients sont multiples et facilement exploitables via Cap Services.

L'objectif de ces évolutions est d'autonomiser au maximum le réparateur dans la gestion de sa base de données afin d'optimiser son exploitation, fidéliser ses clients et développer son chiffre d'affaire.



### Fonctionnalités :

- ✓ Connexion fichier AAA
- ✓ Notifications de défauts (chocs, rayures, etc.) via photos
- ✓ Proposition et chiffrage produits/services additionnels (Tarifs du réparateur préalablement paramétrés)
- ✓ Mise en avant des promotions
- ✓ Validation et signature digitalisée de l'OR par le client
- ✓ Envoi automatique de l'OR via email.

**Check.In** ▾ Durand Jean Retour à la page d'accueil Bonjour, User

Signature client Retour à l'étape 1

**Enregistrement n°27/2015**  
État: Complet  
Créé: 23/06/2015 08:16  
Enregistrement: User

**Véhicule**  
PEUGEOT 3008 2.0 HDi FAP  
SUV 5p/d/1997cc RHE  
(DW10CTED4)  
Km  
45.236  
Type de service  
Contrôle rapide

**Informations pour la restitution**

Date prévue restitution: 23/06/2015

Autorise essai sur route:

Numéro véhicule:

**Méthode de paiement**

Carte bancaire

**Signature du client**



J'accepte le traitement des données personnelles [Lire PDF]

**208,83 €**

**FIN**

### Les + :

- ✓ Un tour de véhicule ouvert, sécurisé et totalement digitalisé, pas de déperdition d'information (Photo des papiers du véhicule, notification du niveau de carburant, niveau d'usure des pneumatiques...).
- ✓ En cas de refus d'intervention du client sur une intervention à réaliser, notification du refus qui dégage la responsabilité du réparateur en cas de litige.
- ✓ Récupération possible des informations d'un dongle branché sur la prise OBD.
- ✓ Interactivité avec tous les autres modules de « REPAIR suite » et notamment avec CAP Services qui prend le relais pour gérer les relances pour une éventuelle intervention ultérieure, qui envoie l'enquête de satisfaction,....



## LES MODULES OPERATIONNELS OU EN COURS DE FINALISATION

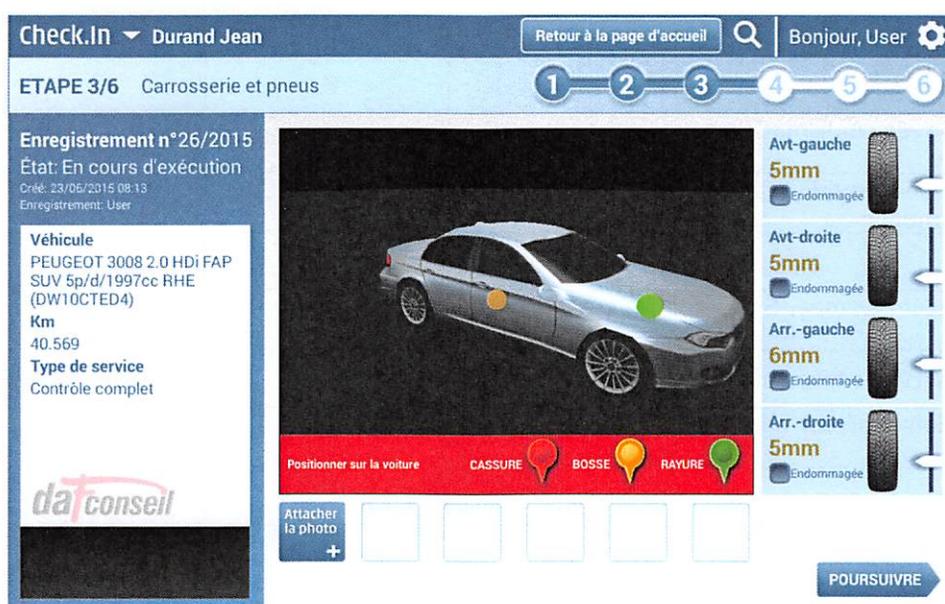
Lancement juillet 2015

### 4. Check-in / Check-out – le module de « REPAIR suite » qui aide à générer des ventes additionnelles

#### La tablette de réception active et connectée

DAF Conseil a lancé en juillet 2015 les modules Check-in et Check-out. Ces modules clés sont une étape cruciale pour le réparateur connecté. Afin d'optimiser leur utilisation, une tablette de réception active et connectée est mise à la disposition des réparateurs qui le désirent. Compatible avec la plupart des modèles de tablettes, cette application peut également être chargée sur la propre tablette du réparateur.

L'ensemble de cette offre permet au réceptionnaire de faire un tour du véhicule efficace. Elle lui permet de déceler et répertorier les éventuels problèmes sur un véhicule, de proposer immédiatement des réparations complémentaires ou de noter les interventions à programmer ultérieurement.



Le module Check-in intègre une multitude de produits et de services que le réparateur peut proposer à son client au moment de la réception du véhicule. Les promotions en cours ainsi que tous les prix et barèmes de ces produits et services qui se prêtent typiquement à la vente additionnelle, y sont renseignés.

La tablette de réception active permet, outre une entière traçabilité des informations, de générer immédiatement un Ordre de Réparation digital modifiable à tout moment selon les souhaits du client. Le client donne son accord pour l'intervention via une signature digitalisée. La restitution du véhicule gérée via Check-out permet de procéder de la même façon et de digitaliser les informations.



# BOOKING 2.0

## RECAPITULATIF DES VERSIONS & OPTIONS

|  | BASIC | CALENDAR | PLANNING | QUOTATION |
|--|-------|----------|----------|-----------|
| <b>FONCTIONNALITES DE BASE</b>                                       |       |          |          |           |
| Recherche garage en ligne  | ✓     | ✓        | ✓        | ✓         |
| Géolocalisation Garage   | ✓     | ✓        | ✓        | ✓         |
| Création d'un compte client  | ✓     | ✓        | ✓        | ✓         |
| Demande de RDV avec confirmation manuelle du garage                  | ✓     |          |          |           |
| Prise de RDV avec confirmation automatique ou manuelle               |       | ✓        | ✓        | ✓         |
| Agenda virtuel   | ✓     | ✓        | ✓        | ✓         |
| Confirmation des RDV par mail, Sms, Push                             | ✓     | ✓        | ✓        | ✓         |
| Annonce web des services fournis                                     | ✓     | ✓        | ✓        | ✓         |
| Planning de réception basé sur nombre d'entrées                      |       | ✓        | ✓        | ✓         |
| Gestion des absences du personnel                                    |       | ✓        | ✓        | ✓         |
| Statistiques   | ✓     | ✓        | ✓        | ✓         |
| Planning de charge atelier   |       |          | ✓        | ✓         |
| Gestion de main d'œuvre et forfaits                                  |       |          |          | ✓         |
| Devis en ligne   |       |          |          | ✓         |
| Tarif constructeur   |       |          |          | ✓         |
| <b>OPTIONS</b>   |       |          |          |           |
| Mis en ligne de promotions (sous réserves CAP services ou Drivecool) | ○     | ○        | ○        | ✓         |
| Planning véhicules de prêt   |       | ○        | ○        | ✓         |
| Temps barémés  |       | ○        | ○        | ✓         |



## LANCEMENT SUR EQUIP AUTO 2015

### 3. Lancement de BOOKING 2.0, le nouveau module de prise de RDV et de devis en ligne

---



**BOOKING 2.0** est un maillon indispensable de « REPAIR suite » et se positionne au début du parcours client. Il en est d'autant plus stratégique, qu'il peut s'agir pour certains clients de la première prise de contact avec leur réparateur.

Cette application permet au client de prendre un RDV en ligne avec son garage et d'obtenir un devis. L'outil est conçu de sorte que le garage puisse de son côté prédéfinir les plages horaires qu'il souhaite ouvrir aux clients Internet, ou le nombre de RDV internet qu'il peut prendre chaque jour.

Interfacé avec le planning des RDV, le réparateur peut, s'il le souhaite, totalement automatiser la gestion des RDV, avec un envoi de confirmation automatique par mail ou sms. Selon la formule retenue, le réparateur peut également gérer son planning en fonction de la durée réelle de la réparation et de ses disponibilités en atelier. En fonction de la réparation à prévoir, l'application calcule les temps d'intervention, selon les temps barème constructeur ou selon une table de forfaits affectés aux opérations. L'intervention s'insère ainsi automatiquement dans le planning atelier.

#### L'offre commerciale BOOKING 2.0

BOOKING 2.0 est disponible en 3 formules : « Basic », « Calendar », « Planning ».

BOOKING 2.0 propose également deux options supplémentaires, en complément de ces formules :

- La gestion des véhicules de prêt. Le garage dispose d'un module et d'un planning pour les véhicules de prêt ou de location.
- Puis l'option Chiffrage, qui permet de gérer les devis en ligne, en fournissant un devis définitif pour les opérations simples et un chiffrage estimatif pour les interventions complexes.

A l'instar de tous les modules de « REPAIR suite », BOOKING 2.0 est conçu pour fonctionner individuellement en s'interfaçant avec les solutions existantes ou pour fonctionner avec les autres modules de « REPAIR suite ».



« REPAIR suite », un ensemble de modules pensé pour chaque étape du parcours client

Avec un module disponible pour chaque situation, le parcours client est facilité et enrichi.



**BOOKING**, le module de prise de RDV instantané en ligne

*Lancement à Equip Auto 2015*



**CHECK-IN**, la réception du véhicule connectée grâce à la tablette de réception active

*Opérationnel depuis juillet 2015*



**WEBGEST**, le module de gestion, de facturation et de chiffrage des réparations

*Lancement 2016*



**TICKET**, l'assistance technique online avec réalité augmentée

*Lancement 2016*



**CHECK-OUT**, restitution du véhicule avec signature digitalisée

*Opérationnel depuis juillet 2015*



**DRIVECOOL**, l'application Carnet d'Entretien sur Smartphone pour les clients

*Lancement 2016*



**CAP SERVICES**, outil CRM

CAP SERVICES intervient à différentes étapes de la gestion du client, depuis l'envoi de sms pour confirmer un RDV, la diffusion d'une campagne promotionnelle jusqu'à l'envoi d'une enquête de satisfaction client.

*Opérationnel depuis 2013, la version 2.0 est en cours de finalisation et sera opérationnelle fin 2015*



## SOMMAIRE

---

1. DAF Conseil renforce sa position sur le marché digital sous la nouvelle marque internationale AUTOMY
2. « REPAIR suite », une solution globale, intégrée et ouverte. Une première sur Equip Auto : démonstration de la boucle entière sur le stand Daf Conseil

### LANCEMENT SUR EQUIP AUTO 2015

3. BOOKING 2.0, nouveau module de « REPAIR suite »

### LES MODULES OPERATIONNELS OU EN COURS DE FINALISATION

4. Check-in / Check-out et la tablette de réception active
5. CAP SERVICES 2.0, nouvelle version de l'outil CRM

### LE PORTAIL

6. « Network portal », un environnement intuitif et modulable

### VISUELS

## EQUIP AUTO 2015, UN RENDEZ-VOUS STRATEGIQUE POUR DAF CONSEIL

---

DAF Conseil axe sa présence lors de l'édition 2015 d'Equip Auto sur des solutions web et mobiles à destination des réseaux de réparation et des ateliers de réparation automobile, poids-lourd et deux-roues.

Une grande partie de son stand de 50m<sup>2</sup> sera consacrée à la démonstration de l'outil connecté « REPAIR suite ». Vous pouvez y **découvrir** son nouveau portail réseau « **Network Portal** » mais aussi **les nouveaux modules lancés sur le salon**, tels que **Booking 2.0** pour la prise de RDV en ligne et leur gestion, relié à **Check-in** mais également à **WebGest** dont vous découvrirez un premier aperçu.

Le salon est une excellente occasion pour tester ces solutions web et mobiles, l'ergonomie des interfaces, les bénéfices pour le réseau, le distributeur, le réparateur et son client et de mieux appréhender le monde du garage connecté.

*« REPAIR suite » a été présélectionnée aux Grands Prix de l'Innovation d'Equip'Auto 2015 dans la rubrique Connectivité.*



## 2. « REPAIR suite », une solution globale, intégrée et ouverte

---

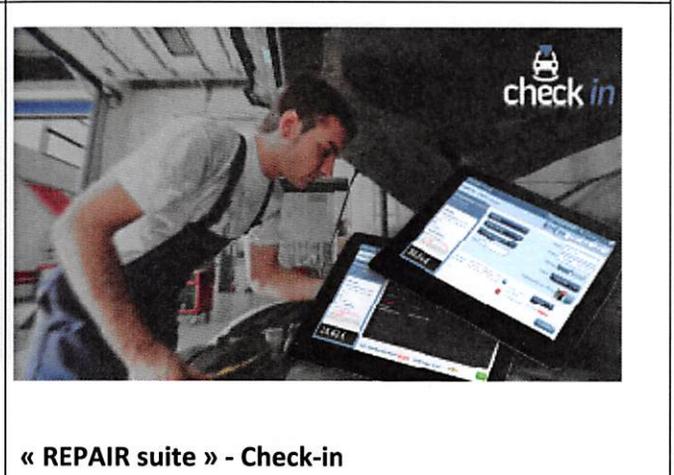
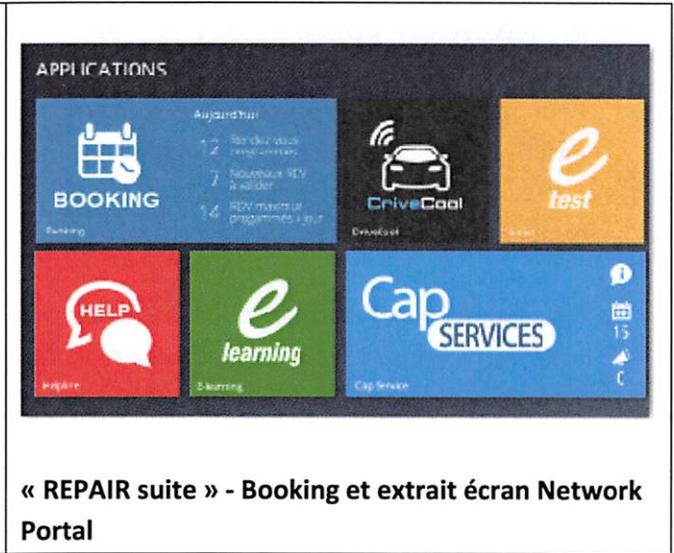
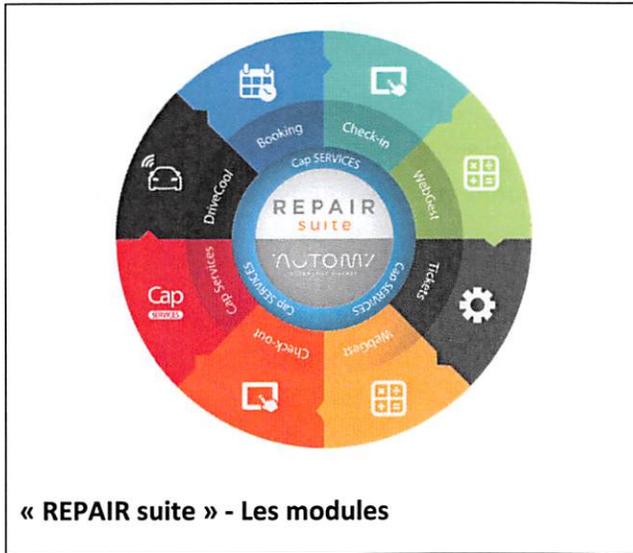
« REPAIR suite » est une suite de solutions web complémentaires, conçue pour les réseaux de réparateurs véhicules légers, véhicules utilitaires, poids lourds et deux roues. Cette suite logicielle permet un traitement unique de l'information, une centralisation des données quel que soit le module utilisé ainsi qu'un enregistrement sécurisé des données. L'ensemble des différents modules est abrité dans un portail web inédit, le « Network Portal ». Ce portail permet de proposer une connectivité totale montante et descendante, entre les têtes de réseau, distributeurs, garages et clients.

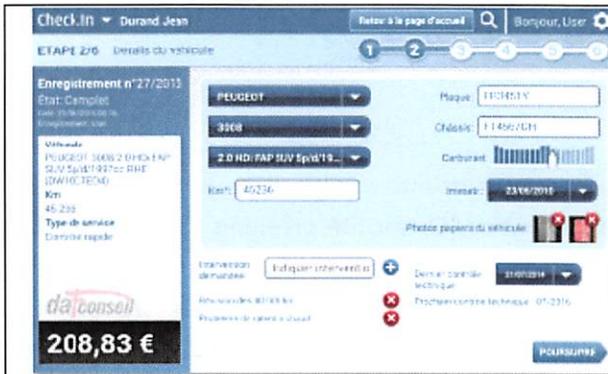
Les différentes applications qui constituent l'ensemble « REPAIR suite » sont indépendantes les unes des autres ce qui permet une interface avec des applications extérieures déjà utilisées par le réparateur. Opter pour la suite complète permet d'optimiser le croisement et l'utilisation des données à tous les niveaux du parcours client.

Les solutions « REPAIR suite » s'adaptent aux besoins spécifiques de chaque typologie de réseaux de réparateurs (indépendants, spécialistes, centres auto, agents...) et sont personnalisables aux couleurs du réseau.

Tête de réseau, distributeur, réparateur et automobiliste, chaque acteur accède à des informations qui lui sont dédiées selon un principe de remontée hiérarchique des informations. L'ensemble des données concernant l'automobiliste est accessible au réparateur. Les informations concernant les réparateurs sont accessibles aux distributeurs. Enfin, l'ensemble des informations remonte au niveau de la tête de réseau.

**VISUELS**





« REPAIR suite » - Check-in – Capture d'écran



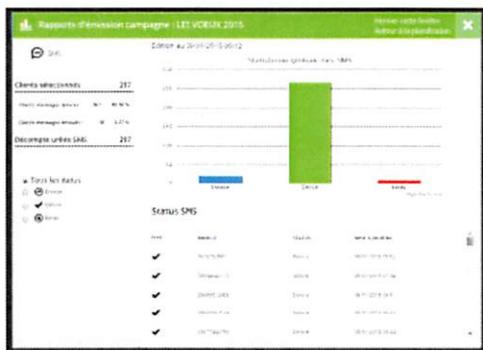
« REPAIR suite » - Check-in – Capture d'écran



« REPAIR suite » - Cap Services 2.0



« REPAIR suite » - Cap Services 2.0



« REPAIR suite » - Cap Services 2.0 Campagne SMS



Jacques de Leissègues – Président Daf Conseil



Christophe de Leissègues – Directeur Général adjoint Daf Conseil

## 6. « Network portal », un environnement intuitif et modulable

Pour permettre aux réseaux et à leurs réparateurs d'utiliser « REPAIR suite » de façon simple et intuitive, DAF Conseil a créé un portail ergonomique et modulable, baptisé « Network Portal ». « Network Portal » est un environnement qui rend le fonctionnement de tous les modules homogène et personnalisable.

Développé spécifiquement pour les réseaux avec les meilleures technologies actuelles de codage, « Network Portal » est doté d'une navigation optimisée très intuitive qui permet, avec peu de formation préalable, de manager très simplement les différentes strates qui composent un réseau. C'est un véritable HUB de communication interne, ajoutant à la sécurité d'un extranet, la performance d'un intranet réseau.

Avec ce nouveau portail, DAF Conseil permet aux réseaux de réparation de :

- créer en quelques minutes la structure complète d'un environnement réseau,
- créer et superviser autant de profils que souhaités (Responsable région, distributeurs, réparateurs, automobilistes, ...),
- créer et gérer une URL par profil avec une identité visuelle personnalisée selon la charte graphique du client,
- créer et gérer des menus et pages d'accueil agrémentées de widgets dynamiques, de newsletters, d'espaces de communication et de promotion,
- gérer en quelques clics toutes les autorisations d'accès,
- mettre à disposition des utilisateurs leurs propres web-services en plus de ceux proposés par DAF Conseil.



Très modulable, la nouvelle architecture du portail permet dorénavant d'inviter des applications venant d'autres prestataires ou éditeurs. DAF Conseil offre ainsi la possibilité aux têtes de réseaux de centraliser toutes les applications de « REPAIR suite » ou des applications extérieures sur « Network Portal ».

## **A propos de DAF Conseil**

Créée en août 2006, DAF Conseil est aujourd'hui un acteur incontournable dans le domaine des services auprès des acteurs de la rechange et de la réparation. La société présidée par Jacques de Leissègues poursuit sa croissance avec un chiffre d'affaires de 4.5 millions d'euros. DAF Conseil intervient, entre autres, dans les domaines des services – formation (mécanique VL et PL, carrosserie,...), assistance technique téléphonique (outil, diagnostic automobile, pièces), conseil & ingénierie, solutions web et mobiles - pour les acteurs de la réparation automobile.

Toutes les solutions web et mobiles commercialisées par DAF Conseil sont développées par sa filiale informatique Absymédias, dirigée par Pascal Renne.

## **A propos de AUTOMY**

« REPAIR suite » et l'ensemble des modules qui la constituent sont commercialisés sous une marque unique, AUTOMY. Cette marque ombrelle permet à l'ensemble des sociétés, telles que DAF Conseil et Tekné Consulting (homologue italien de DAF Conseil) de développer les produits communs sous une même dénomination et de commercialiser toutes les solutions web dans les différents marchés européens.

Destinée aux réseaux dont la présence dépasse nos frontières, cette marque permet d'accompagner les clients partout où ils sont présents avec une marque unique et de créer des synergies à travers une approche globale.

## **A propos de Tekné Consulting**

Tekné Consulting a été créé en 1998 en Italie par Fabrizio Olivier, un entrepreneur qui évolue depuis plus de 30 ans dans le secteur de l'Industrie Automobile. Tekné Consulting intervient, entre autres, dans les domaines du support technique téléphonique pour la réparation, de la formation, du développement de solutions techniques sur le web, de l'inspection de défauts et dommages et a créé une base de données techniques multimarques.

La société est aujourd'hui leader dans ces domaines en Italie et commercialise ses produits et services également au Royaume Uni, en Allemagne et en Espagne.

Tekné Consulting est convaincu que les synergies créées via des partenariats et une vision commune de l'avenir de la réparation sont génératrices de forts potentiels.



## 1. DAF Conseil renforce sa position sur le marché digital

---

Au quotidien, les réparateurs utilisent peu ou pas suffisamment d'outils connectés qui s'avèrent pourtant redoutablement efficaces. S'il existe des solutions disparates pour gérer des bribes du traitement d'un dossier client, aucun outil de gestion simple et complet n'existait sur le marché. C'est en partant de ce constat que DAF Conseil a développé « REPAIR suite », une suite d'applications qui permet de gérer l'intégralité du parcours client depuis la prise de rendez-vous en ligne jusqu'à la restitution du véhicule qui peut être suivie d'une enquête de satisfaction et de relances sur les prochaines interventions à prévoir.

L'objectif de « REPAIR suite » est de rendre le parcours client plus efficace et de fournir aux réseaux de réparation des outils pouvant les aider à augmenter leurs chiffres d'affaires, de développer leurs parts de marché et d'optimiser la fidélisation de leurs clients.

Afin de lancer ce concept simultanément en France, au Royaume Uni, en Allemagne, en Autriche, en Italie et en Espagne, DAF Conseil a signé un partenariat avec Tekné Consulting, une société italienne ayant un savoir-faire complémentaire de celui de DAF Conseil. Le développement des différentes applications de « REPAIR suite » a été assuré soit par l'un, soit par l'autre et pour certaines, a été le fruit d'un développement commun.

La commercialisation de « REPAIR suite » est également prévue prochainement en Belgique et aux Pays-Bas.

### **AUTOMY, une nouvelle marque internationale pour l'ensemble des solutions web et mobiles**



« REPAIR suite » et l'ensemble des modules qui la constituent seront commercialisés sous une marque unique, AUTOMY. Cette marque ombrelle permet à l'ensemble des sociétés, telles que DAF Conseil et Tekné Consulting, de développer les produits communs sous une même dénomination et de commercialiser toutes les solutions web dans les différents marchés européens.

Destinée aux réseaux dont la présence dépasse nos frontières, cette marque permet d'accompagner les clients partout où ils sont présents avec une marque unique et de créer des synergies à travers une approche globale.